

## ***Plano de Negócios: moda ou exigência?***

O número de planos de negócios elaborados e apresentados no Brasil tem crescido a cada ano. Não posso comprovar em números, porém alguns indicativos me fazem acreditar nesta afirmativa. O primeiro indicativo de acréscimo é o aumento da disseminação da cultura empreendedora nos últimos anos. Instituições de ensino, instituições de apoio ao empreendedorismo, incubadoras, consultores, a mídia especializada e os próprios empreendedores são os maiores agentes desta disseminação. Muito destes, hoje, defendem a idéia de que não basta incentivar ou criar novos negócios. É preciso planejar suas ações e seus resultados. Por isso, utilizam a ferramenta "plano de negócio" para minimizar possíveis riscos e passam, portanto, a exigir sua elaboração.

O segundo indicativo é o aumento da oferta de crédito e de investidores no mercado financeiro e de venture capital. Se há um número crescente de oferta de financiamentos e de investimentos, conseqüentemente há um aumento da preocupação, por parte destes atores, que o índice de inadimplência destes investimentos também não aumente na mesma proporção. O resultado disso é a exigência cada vez maior da submissão de planos para uma análise futura de crédito.

O terceiro indicativo é o aumento da competição empresarial por nichos de mercados ainda não explorados ou até mesmo por mercados existentes. As empresas precisam ser ágeis em sua tomada de decisão. Para isso, elas precisam mais do que nunca elaborar um planejamento ou atualizar o plano de negócio já existente.

Analisado isso, muitos indagam ainda sobre sua importância. Não são poucas as vezes que alguém chega até a mim com a seguinte constatação: "Você se deu bem na sua escolha de atuação. Elaborar um plano de negócio virou moda!". Todas as vezes que isso acontece tento convencer tal pessoa que plano de negócio não é uma moda passageira. Se hoje sua elaboração ou exigência tem aumentado é porque o mundo corporativo também mudou. É também porque os mercados também mudaram. É também porque novas formas de investimento também surgiram. É também porque a inovação se tornou sinônimo de sobrevivência. E por fim, é também porque ser empreendedor no mundo globalizado de hoje é muito mais difícil do que há alguns anos, onde o seu principal concorrente não é mais o seu vizinho de rua ou de cidade, mas aquele que está a 10.000 Km de distância de você.

Portanto, não acredito que esta ferramenta seja descartada nos próximos anos. Concordo com alguns que dizem que pode ser sim aprimorada, mas nunca extinta. Temos que saber aprimorá-la e principalmente segui-la. A qualidade da elaboração também é importante hoje. Mas, isso é assunto para um próximo artigo. Por falar nisso,

quando foi a última vez que você atualizou o seu plano? Quer um conselho: “Não espere que esta resposta seja dada pelo mercado”.

*Carlos Frederico Corrêa Ferreira é administrador de empresas, consultor em gestão e abertura de novos negócios, sócio gerente da Iopen Desenvolvimento Empresarial, Diretor do Clube do Empreendedor de Juiz de Fora, professor de empreendedorismo e idealizador do Software Empreenda.*